

La gouvernance des chaînes de valeur alimentaires en Afrique : permanence ou changement ?^{*}

Guillaume Soullier[#]

Master Recherche 2^{ème} année « Agriculture, Alimentation et Développement Durable »

SupAgro, Université de Montpellier 1, IAMM

L'étude des chaînes alimentaires domestiques (CAD) reste au cœur des questions de sécurité alimentaire, de soutien aux activités économiques et de lutte contre la pauvreté. Dans cet article, après une revue de la littérature sur l'organisation des CAD, nous proposons une nouvelle interprétation de cette organisation en Afrique à travers le cadre théorique de la Chaîne Globale de Valeur (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005). Nous cherchons à déterminer si le changement technique d'un segment de la chaîne peut provoquer un changement de gouvernance de la chaîne toute entière, comme ce fut constaté en Asie par Reardon et al. (2012). L'élaboration d'une grille de lecture et d'une typologie nous permet de mettre en évidence la tendance à la permanence d'une gouvernance relationnelle, l'incertitude incitant les acteurs à réaliser des transactions basées sur la proximité relationnelle.

Mots-clés : *filière, gouvernance, Chaîne Globale de Valeur, changement technique, incertitude*

* Nous remercions Paule Moustier (Cirad, UMR Moisa) pour son encadrement efficace.

[#] Coordonnées auteur : guillaume.soullier@cirad.fr

1. Introduction

Les chaînes alimentaires domestiques (CAD) dans les pays en développement doivent arriver à connecter une production instable avec une demande croissante en quantité et de plus en plus exigeante en qualité, dans des environnements parfois incertains. Une bonne compréhension du fonctionnement des CAD est une étape cruciale dans la recherche d'objectifs de sécurité alimentaire, de croissance économique et de lutte contre la pauvreté.

En Asie, les recherches de Reardon et al. (2012) ont révélé une modernisation des chaînes de valeur du riz et de la pomme de terre, sous l'impulsion du segment intermédiaire qui a investi dans des décortiqueuses et des entrepôts réfrigérés modernes. Ce segment a aussi intégré certaines fonctions qui étaient jusqu'alors réalisées par d'autres acteurs. Ce travail met en évidence l'influence que peut avoir un acteur pilotant la chaîne alimentaire dans la répartition des tâches et des compétences entre les différents partenaires, et l'atteinte de niveaux de performance plus importants. Le cadre d'analyse « Chaîne Globale de Valeur » (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005) est centré sur cet aspect de la gouvernance.

En Afrique, certaines recherches durant les années quatre-vingt-dix révélèrent des filières

alimentaires domestiques faiblement capitalisées avec une forte importance de la proximité dans les transactions (par exemple Altersial/cered, 1986 ; Hugon, 1988 ; Drakakis-Smith, 1991 ; Chaléard, 1996). Mais les travaux récents sont limités pour déterminer si ce type d'organisation existe toujours. Nous essayons dans cet article d'identifier si le même phénomène qu'en Asie peut être observé sur le continent Africain depuis le début du 21^{ème} siècle. La gouvernance des CAD en Afrique est-elle en train d'évoluer ? Dans le cas contraire, quelles sont les causes de la permanence de la gouvernance ?

Nous présentons tout d'abord (section 2) le cadre théorique et conceptuel de notre analyse, en précisant l'impact que peuvent avoir le changement technique et l'incertitude sur les formes de gouvernance. Nous appliquons une grille de lecture issue de ce cadre d'analyse (section 3) aux travaux de Reardon et al. (2012). Nous présentons ensuite la permanence de la gouvernance des CAD en Afrique (section 4), en définissant une situation de référence à partir de la littérature des années quatre vingt dix, et en élaborant une typologie à partir des articles scientifiques produits depuis 2000. Nous avons retenu 15 études de cas à partir desquelles nous pouvons établir des indicateurs de gouvernance de chaînes de valeur. Cinq d'entre eux permettent une analyse dynamique. Nous

discutons ensuite ces résultats (section 5) en précisant des pistes de recherche mises en évidence par notre travail. Enfin, nous présentons nos conclusions (section 6).

2. Cadre théorique et conceptuel

Pour analyser les dynamiques de la gouvernance des chaînes alimentaires en Afrique, nous mobilisons le cadre théorique Chaîne Globale de Valeur (CGV) que nous complétons par le paradigme Structure – Comportement – Performance. Nous utilisons les concepts de changement technique, d'incertitude et de proximité pour expliquer les dynamiques de la gouvernance des chaînes de valeur.

La gouvernance est un concept central de l'analyse des chaînes de valeur. Selon Gereffi et Korzeniewicz (1994), une structure de gouvernance peut être définie comme « les relations d'autorité et de pouvoir qui déterminent comment les ressources financières, matérielles et humaines sont réparties et circulent au sein de la chaîne¹ ». Il est en effet possible qu'il y ait détermination par un acteur de paramètres selon lesquels les autres opèrent (Humphrey et Schmitz 2001). Nous nous intéresserons aux mécanismes par lesquels ces paramètres permettent la coordination des activités.

L'approche « Chaîne Globale de Commodités » (Gereffi et Korzeniewicz, 1994) présente une typologie duale reposant sur la position de la firme dominante. D'une part, on trouve les chaînes dominées par le segment amont (Producer – driven chains), composées d'entreprises à haute intensité capitalistique, qui sont souvent intégrées verticalement afin de sécuriser des transactions risquées. D'autre part, on trouve des chaînes relativement intensives en travail dont l'organisation est structurée par les entreprises de l'aval (Buyer-driven chains), grâce à leurs pouvoirs de marché (images de marque). Dans notre analyse, nous adaptons le critère de la position de la firme dominante aux CAD en Afrique. Nous considérons que le pilotage est réalisable, lorsqu'il est effectif, non seulement par les segments amont et aval, mais aussi par le

segment intermédiaire ou par un acteur extérieur à la chaîne (Etat, communauté).

Plusieurs études empiriques ont mis en évidence des formes d'organisation qui ne pouvaient pas être expliquées par cette typologie. Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005) ont donc proposé un cadre théorique permettant des analyses plus fines, en continuant à s'appuyer sur la théorie des réseaux et la littérature sur les capacités des entreprises, mais en introduisant l'Economie des Coûts de Transaction. Les auteurs proposent une typologie, dans laquelle trois formes de gouvernance existent entre le marché et la hiérarchie. Selon eux, trois variables permettent d'expliquer les dynamiques des chaînes de valeur, en prenant la valeur « haute » ou « basse » : la complexité de l'information, la capacité à codifier l'information et le niveau de compétence des fournisseurs. Ces variables déterminent cinq types de gouvernance, que nous utilisons pour expliquer les formes d'organisation observées dans les CAD Africaines. La *gouvernance par le marché* concerne des transactions dans lesquelles le prix est l'unique élément de coordination. Lorsque les transactions sont plus spécifiques mais que les fournisseurs peuvent répondre à différentes formes de demande, on parle de *gouvernance modulaire*. Les auteurs utilisent le terme de *gouvernance relationnelle* pour décrire des transactions, souvent informelles, dans lesquelles les acteurs sont proches socialement, s'échangent des informations, et peuvent mettre en place des relations personnalisées, créant une situation d'interdépendance et permettant de réduire l'incertitude. Lorsque la complexité des produits nécessite une forte implication de la firme dominante dans les opérations des autres acteurs, il y a *gouvernance captive* car cette dernière favorise la dépendance de ses partenaires de manière à ce que ses concurrents ne bénéficient pas de ses efforts. Enfin, dans la *gouvernance hiérarchique*, l'ensemble des opérations est contrôlé par le même acteur. Cette typologie est dynamique puisque certains facteurs provoquent des changements de valeur des trois variables déterminantes, tels que la conduite d'une firme dominante, le niveau de compétence des acteurs et les relations entre la codification de l'information et l'innovation.

L'économie industrielle appréhende la filière par l'analyse sectorielle, en considérant les relations entre la structure des marchés, les

¹ Gereffi et Korzeniewicz (1994, p97). Traduction de l'auteur

comportements des firmes et la performance du secteur. Nous utilisons ce même paradigme pour étudier dans quelle mesure le degré de concentration des marchés confère un pouvoir de négociation plus ou moins élevé aux différents acteurs de la chaîne. Il nous permet aussi, comme dans le travail de Reardon et al. (2012), de qualifier la conduite des acteurs, en particulier en termes d'investissement et de technologie, de financement (crédit) et de commercialisation.

La technologie est comprise comme un ensemble de méthodes de production qui ont été développées ou pourraient l'être, en fonction de l'état actuel de la connaissance scientifique. La technique, application de la technologie, est une méthode de production. Il y a changement technique lorsque les acteurs de la chaîne utilisent de nouvelles technologies. Cela peut être provoqué par l'innovation ou l'investissement d'un acteur leader, ou par « upgrading », qui renvoie au processus d'acquisition de nouvelles capacités et d'accès à de nouveaux marchés par la participation à une chaîne de valeur particulière (Humphrey, 2004). Dans le cadre CGV, le changement technique peut faire tendre la gouvernance vers l'intégration lorsqu'il provoque une complexification de l'information, par exemple lorsqu'il y a une amélioration de la

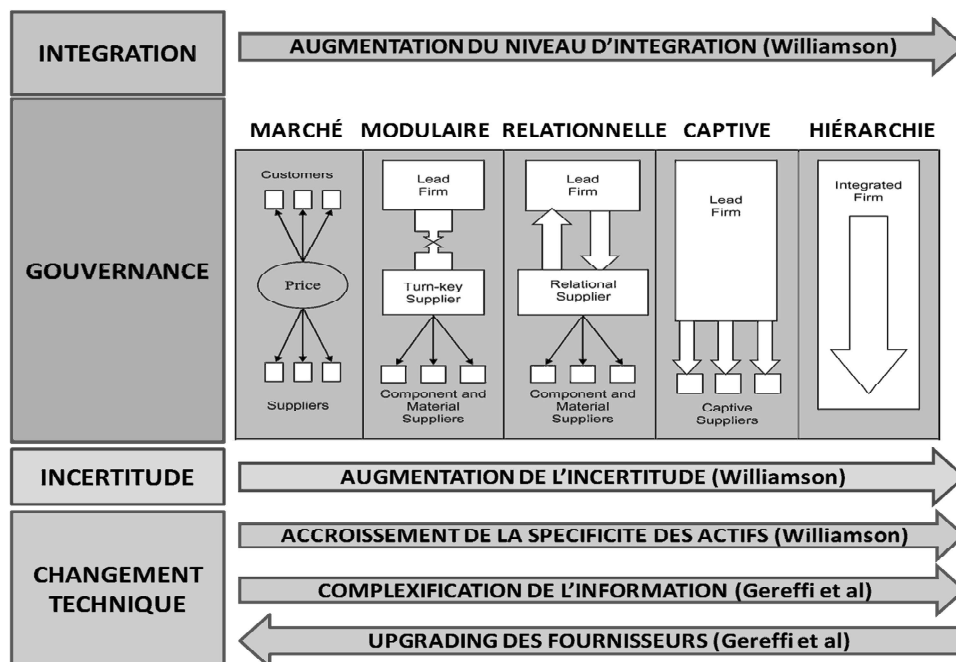
qualité. Mais il peut aussi faire évoluer la gouvernance vers une forme plus relâchée, lorsqu'il renforce les compétences des fournisseurs (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005).

Le concept de proximité peut être distingué à trois niveaux. La *proximité physique* concerne la géographie dans laquelle la chaîne s'insère, en particulier les distances, alors que la *proximité relationnelle* concerne les interactions entre les acteurs (Moustier, 2012). Il y a relation personnalisée lorsque les acteurs d'une transaction sont liés par des facteurs extra-économiques (ethnie, famille...). Nous définissons ici la *proximité de fonctions* comme le niveau de concentration dans la répartition des activités entre les acteurs économiques.

L'incertitude radicale, qui est au cœur des travaux de Williamson et qui est à l'origine de coûts de transaction, n'est pas probabilisable. Lorsque la spécificité des actifs est élevée et la fréquence des transactions importante, plus il y a d'incertitude, plus la forme de gouvernance efficace tendra vers l'intégration, de manière à se prémunir contre le risque d'opportunisme.

La Figure 1 présente les influences que peuvent avoir l'incertitude et le changement technique sur la gouvernance. En Annexe 1 figure notre grille de lecture, avec des exemples de variables utilisées pour notre analyse.

Figure 1 : Impacts de l'incertitude et du changement technique sur la gouvernance



Adapté de Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005)

3. Changement de gouvernance des chaînes alimentaires en Asie

La modernisation des chaînes du riz et de la pomme de terre a été récemment documentée en Inde, au Bangladesh et en République Populaire de Chine (Reardon et al., 2012). Les questions abordées sont celles liées à la transformation de l'organisation de ces chaînes, au changement de conduite aux niveaux des différents segments et à l'inclusion des petits acteurs. La situation de référence, bien que peu décrite, concerne des chaînes à gouvernance relationnelle, dans lesquelles un pilote peut exister. La figure 2 synthétise la modernisation des chaînes de valeur en Asie.

Contrairement aux travaux précédents qui mettent en évidence une modification de l'organisation des chaînes alimentaires du fait d'un plus fort pouvoir du segment aval (voir par exemple Reardon et Berdegue, 2002 ; Reardon et al, 2003 ; Hernández, Reardon et Berdegue, 2007...), « The quiet revolution » (Reardon et al., 2012) montre un changement de gouvernance impulsé par le segment intermédiaire.

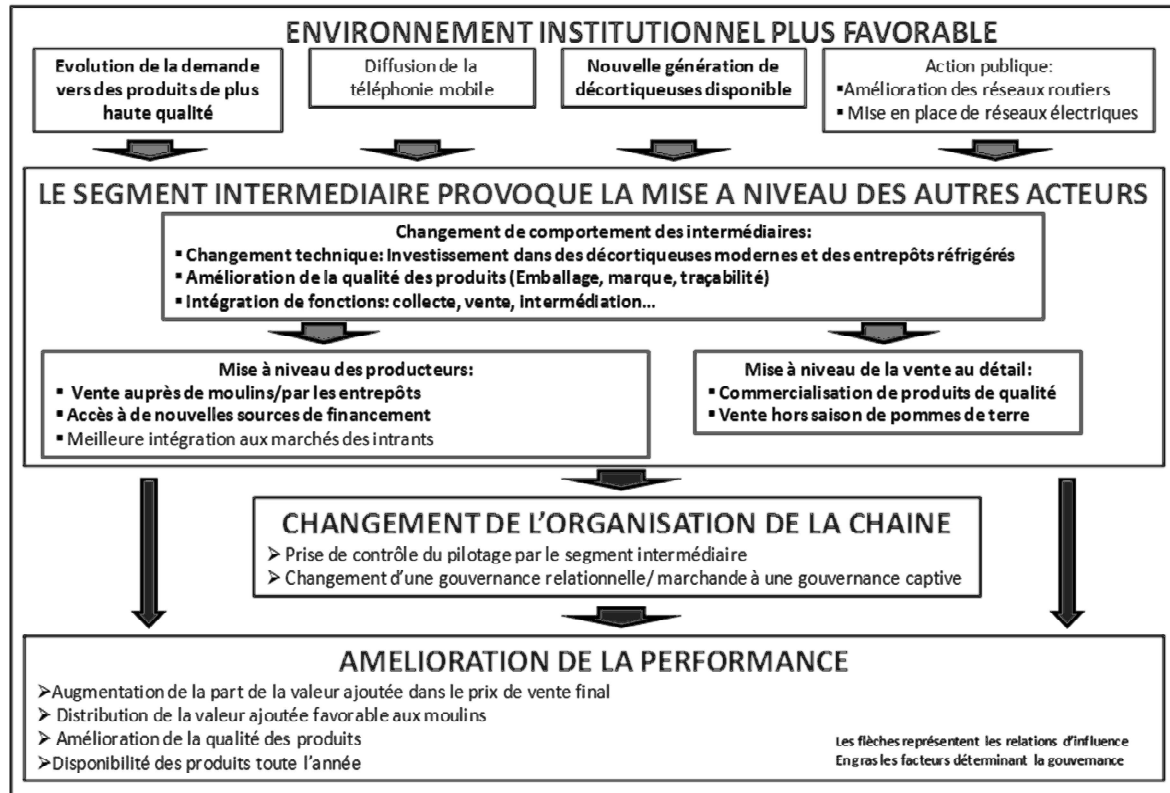
Plusieurs facteurs exogènes aux chaînes alimentaires en Asie ont été déterminants dans leur évolution. D'une part, des capitaux financiers issus des secteurs agricoles et industriels étaient disponibles pour l'investissement, et l'augmentation du revenu moyen des ménages a orienté la demande vers des produits de plus haute qualité. D'autre part, les politiques publiques ont joué en faveur d'une amélioration des réseaux routier et électrique, ce dernier étant favorable à l'utilisation de technologies plus avancées.

Les deux chaînes dans les trois pays ont suivi des processus de développement relativement similaires: une expansion de l'activité, suivie d'un changement technique du segment intermédiaire et de sa concentration. Le changement de technologie a permis l'accroissement des volumes de riz décortiqués (jusqu'à trois tonnes par heure), et la capacité moyenne de stockage des entrepôts est passée de 180 à 3000 tonnes entre les années 90' et 2010. La désintermédiation est le second critère de changement. Les fonctions de collecte auprès des producteurs et de commercialisation sur

les marchés de gros ruraux ont été internalisées par une partie des moulins et des entrepôts.

La modernisation selon Reardon et al. (2012) se traduit par une réduction du nombre d'intermédiaires et un maintien de distances géographiques longues. Dans notre cadre d'analyse, cette modernisation est caractérisée par une prise de pilotage de la chaîne par le segment intermédiaire et l'évolution d'une gouvernance relationnelle (à tendance marchande) vers une gouvernance captive. Dans le cas du riz, les moulins valorisent des variétés de qualité pour répondre à l'évolution de la demande (packaging, traçabilité). Dans le cas de la pomme de terre, les marchés de gros ont été déplacés au niveau des entrepôts. Une dépendance transactionnelle semble ainsi apparaître. Des cas de contrats formels ont été observés, ainsi que des agents représentant un ou deux moulins sur les marchés de gros urbains. Ce changement d'organisation a permis la mise à disposition d'un riz de qualité (augmentation de 13% en volume entre 1999 et 2009 au Bangladesh), emballé et étiqueté. Le développement du stockage de pommes de terre a aussi permis une amélioration de la qualité ainsi qu'un accroissement de la vente hors saison. La marge unitaire dans le prix de vente final a augmenté, par exemple de 58% à 69% au Bangladesh dans le cas du riz. Néanmoins, si les agriculteurs récupèrent une partie importante de la valeur ajoutée (entre 60% et 64%), le changement pour des cultures de riz de qualité est plus favorable aux acteurs non-agricoles. Par exemple, au Bangladesh, les agriculteurs capturent 79% de la marge totale du riz bas de gamme mais seulement 52% pour celui de qualité. Cette différence de répartition peut être expliquée par la réalisation de procédés supplémentaires par les acteurs extra agricoles et la concentration du segment intermédiaire, qui dispose d'un pouvoir de négociation plus important. Au contraire, la diffusion d'entrepôts réfrigérés est favorable à la part de la valeur ajoutée récupérée par les agriculteurs : au Bangladesh, elle est de 77% en hors saison (dont 34% du fait du stockage), contre 69% lors de la récolte.

Figure 2 : Modernisation des chaînes du riz et de la pomme de terre en Asie



D'après Reardon et al. (2012)

4. Permanence de la gouvernance des chaînes de valeur en Afrique

La gouvernance des années 1990

Les travaux d'Altersial/cered (1986), de Hugon (1988), de Drakakis-Smith (1991) et de Chaléard (1996) nous permettent d'identifier une situation de référence.

Les filières des années 1990 sont contraintes par l'environnement institutionnel dans lequel elles s'insèrent. L'action publique est faible, le développement des infrastructures routières n'étant pas généralisé. Les acteurs sont faiblement dotés en capital, ce qui les empêche de répondre à une demande spécifique. La libéralisation du secteur agroalimentaire a été à l'origine d'un changement de l'organisation des filières (que nous décrivons comme le passage d'une gouvernance hiérarchique à une

gouvernance relationnelle), mais elle n'a pas conduit à leur capitalisation. De hauts niveaux d'incertitude sont contraignants (Hugon, Pourcet et Quiers-Valette, 1995).

La gouvernance est de forme relationnelle à tendance marchande. Les transactions sont complexes et la proximité relationnelle joue un rôle important: les acteurs réalisent des transactions basées sur la confiance, dans lesquelles les interactions sont fréquentes et le choix des partenaires réalisé sur la base du lien social et de la réputation. Les fournisseurs sont compétents pour répondre à la demande, mais peuvent toutefois s'adapter à de nouveaux partenaires, ce qui confère au système une certaine flexibilité. Le pilotage de la filière peut être réalisé par des acteurs étant en amont, au niveau du segment intermédiaire, en aval ou extérieur à la chaîne. Par exemple, dans le cas

de la Côte d'Ivoire présenté par Chaléard (1996), les grossistes-distributeurs obtiennent la partie la plus importante de la valeur ajoutée du fait de l'intégration de fonctions jusqu'alors dissociées.

La gouvernance des années 2010

Nous proposons une typologie en cinq catégories pour décrire les résultats de notre revue de la littérature (Figure 3). Nous avons 15 cas d'étude mais le total de ce tableau en compte 23. En effet, les cas dynamiques sont comptabilisés deux fois, une première dans la catégorie « situation initiale » et une seconde dans la catégorie « situation finale ». De plus, les chaînes présentant des formes de gouvernance combinée sont comptabilisées deux fois. Enfin, ne disposant que de deux cas de gouvernance modulaire, il ne nous est pas possible de nous prononcer sur le pilotage, un cas étant sans pilote et l'autre piloté par le segment intermédiaire.

Cette typologie met en évidence la tendance à la permanence de la gouvernance relationnelle, constatée dans la majeure partie des cas. Le

concept de proximité relationnelle paraît pertinent pour distinguer cette forme de gouvernance des autres. Par contre, la proximité physique n'est pas discriminante, ce qui peut s'expliquer par le faible nombre d'études de cas concernant des produits périssables, ni la proximité de fonctions (qui est pertinente dans l'étude de Reardon et al., 2012).

Les autres formes de gouvernance observées sont plus atypiques et renvoient souvent à des aspects de gouvernance combinés. La gouvernance hiérarchique concerne des chaînes nationales et étatiques ou locales et gérées par la communauté. La gouvernance captive concerne des chaînes dans lesquelles un acteur définit les paramètres selon lesquels les autres vont opérer. Par exemple, dans le cas de la chaîne de l'arachide à Madagascar (Youssi, 2008), les grossistes ont rendu leurs collecteurs dépendants, en les équipant en balances, en sacs de conditionnement et parfois en les préfinançant. La gouvernance modulaire caractérise des chaînes dans lesquelles les transactions sont complexes mais à tendance marchande.

Figure 3 : Typologie des chaînes de valeur Africaines

Gouvernance	Pilotage	Structure de marché*	Proximité relationnelle	Nombre d'études de cas
Hiérarchique	Extérieur (Etat et communauté)	Monopolistique / Oligopolistique	Non	3
Captive	Intermédiaire	Oligopolistique	Non	3
Relationnelle	Intermédiaire	Oligopolistique/ Concurrentielle	Oui**	9
Relationnelle	Pas de pilote	Concurrentielle	Oui***	6
Modulaire		Concurrentielle	Non	2

* : Structure du marché le plus concentré de la chaîne ;

** : Un cas indéterminé ;

*** : Un cas « Non », un cas indéterminé

Nous expliquons cette permanence de la gouvernance relationnelle par le cercle « incertitude – faible performance de la chaîne » (voir Figure 4), proche de celui de Galtier et Egg (2003).

Les deux éléments de contexte les plus déterminants de la permanence de la gouvernance relationnelle sont l'incertitude et l'inaction publique. Plusieurs risques et incertitudes ont été identifiés. D'une part, on trouve l'instabilité de la production, souvent due à des aléas climatiques (Galtier, 2002) et à la saisonnalité (Dieye, 2003). Ce dernier facteur peut aussi provoquer une instabilité des prix sur le marché final, en particulier lorsqu'il y a dépendance des marchés internationaux pour satisfaire une partie de la demande (Bencharif et Rastoin, 2007). D'autre part, on trouve les risques sanitaires, souvent liés à la périssabilité du produit (Duteurtre, 2000) et au manque de crédibilité des contrôles et des sanctions (Alpha et Broutin, 2009). L'inaction publique renforce ces risques. La mauvaise qualité des infrastructures de transport contraint la gestion de la périssabilité (Dieye, 2003), et le déficit de mesures sanitaires (ou de contrôles de leur respect) contraint la gestion de la qualité des produits (Duteurtre, 2000 ; Alpha et Broutin, 2009). Il y a aussi déficit de soutien direct aux acteurs de la chaîne aux niveaux de l'innovation et de l'investissement par le biais de l'accès au crédit ou de la diffusion de la technologie.

En l'absence de telles mesures, et du fait du maintien d'une diversité des risques pouvant être de forte ampleur, les acteurs de la chaîne ne sont pas incités à investir, ni à modifier la gestion de leurs activités en termes de répartition des compétences. C'est ce que nous avons pu constater dans la plupart des cas de gouvernance relationnelle. Au contraire, les acteurs s'adaptent à ces incertitudes par la proximité relationnelle, qui permet de combiner flexibilité et stabilité, par l'accès au crédit (Galtier, 2002), la sécurisation des approvisionnements et des débouchés (Dieye, 2003), la réduction du risque-prix (Moustier et Chaléard, 2002) et celle de l'incertitude sur la qualité (Alpha et Broutin, 2009). Le pilotage de la chaîne peut dans ces cas être réalisé par les acteurs concentrant les plus gros volumes de marchandise, en général les grossistes (Fontan, 2008). Dans d'autres cas, il n'y a pas de pilote car ce segment est aussi atomisé (Coronel et Lançon, 2008). On observe toutefois une concentration des marchés avec la tendance vers une gouvernance hiérarchique.

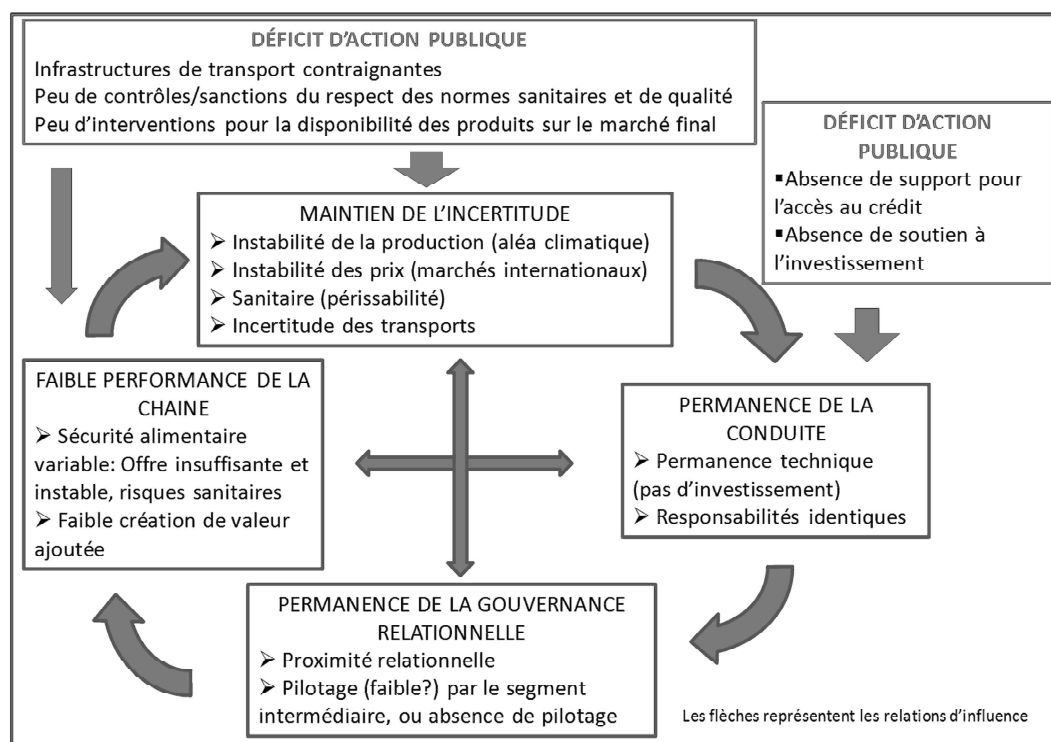
Le maintien de cette gouvernance relationnelle semble limiter la contribution des chaînes à la sécurité alimentaire des pays. Dans certains cas, ce dernier doit avoir recours à des importations (blé en Algérie), ce qui accroît le risque-prix pour la chaîne. Dans d'autres, les faibles performances sanitaires contribuent au maintien d'un environnement incertain (poisson), d'où un manque de confiance entre acteurs. De plus, le fait que la valeur ajoutée créée soit faible et distribuée entre un grand nombre d'acteurs rend un investissement potentiel risqué. Le cercle « incertitude – faible performance de la chaîne » s'auto-entretient.

5. Conclusion et agenda de recherche

Dans cet article, notre objectif était de déterminer s'il y a permanence ou changement de la gouvernance des chaînes alimentaires domestiques en Afrique. Nous avons cherché à comprendre si le phénomène de modernisation constaté en Asie par Reardon et al. (2012) est également en cours dans les pays d'Afrique. Pour répondre à cette question, nous avons mobilisé le cadre théorique « Chaîne Globale de Valeur » proposé par Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005) complété avec le paradigme « Structure-Comportement-Performance » issu de l'économie industrielle.

Les études de cas menées en Asie par Reardon et al. (2012) révèlent un changement de gouvernance, d'une forme relationnelle à une forme captive, du fait du changement technique mis en œuvre par le segment intermédiaire, qui a aussi intégré de nouvelles fonctions. Dans le cas de l'Afrique, à partir de 15 études de cas tirées d'une analyse bibliographique, nous avons défini une situation de référence et conclu à la permanence de la gouvernance relationnelle, avec pilotage possible par le segment intermédiaire. Nous avons établi des liens entre la forme de la gouvernance et la diversité et l'ampleur des incertitudes, en particulier par la mise en évidence d'un cercle « incertitude – faible performance de la chaîne ». Notre conclusion est que les transactions sont caractérisées par une forte proximité relationnelle, qui permet de réduire ces incertitudes, mais qui peut aussi décourager l'investissement.

Figure 4 : Le cercle « incertitude – faible performance de la chaîne »



Adapté de Galtier et Egg (2003)

Plusieurs questions doivent encore être étudiées. La première concerne le lien entre le(s) haut(s) niveau(x) d'incertitude et la permanence de la gouvernance relationnelle. Par exemple, la performance de ce type de chaînes alimentaires peut être abordée à travers le concept de résilience, i.e. la capacité de l'organisation d'une chaîne à revenir sur sa trajectoire de performance à la suite d'un ou plusieurs chocs. Cette notion est susceptible d'expliquer le maintien de chaînes à gouvernance relationnelle dans un contexte où d'autres formes de gouvernance paraissent plus risquées car moins flexibles.

La seconde question concerne l'existence de formes de gouvernance combinées. Par exemple, dans le cas de la chaîne du riz au Ghana (Coronel et Lançon, 2008), on observe une gouvernance relationnelle lorsque le risque est élevé (riz non irrigué), et une gouvernance modulaire lorsque le risque est plus faible (riz irrigué). Dans le cas de la chaîne du lait au Sénégal (Dieye, 2003), la gouvernance relationnelle est complétée par une gouvernance à tendance marchande pendant la saison des pluies, durant laquelle la production laitière augmente. Une analyse des déterminants

et du fonctionnement de formes de gouvernance combinées est donc nécessaire.

La troisième question concerne le changement de gouvernance. D'une part, il serait souhaitable de déterminer si dans un contexte de faible incertitude une gouvernance de forme captive ou modulaire est plus performante qu'une forme relationnelle en termes de sécurité alimentaire et de création de valeur ajoutée. D'autre part, dans un cas de réduction de l'incertitude, il semble important d'explorer le processus de changement de la gouvernance, notamment à travers les relais que sont l'investissement et le changement technique. Se pose alors la question de la position de la firme dominante, la gouvernance tendant vers le marché s'il y a renforcement des capacités des fournisseurs, ou vers l'intégration s'il y a complexification des transactions.

6. Références bibliographique

- Alpha A. & C. Broutin (2009), « Normes de qualité pour les produits agroalimentaires en Afrique de l'Ouest », AFD, Paris, 230p.
- Altersial/cered (1986), « Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne », Éd. l'Harmattan, Paris, 420p.

- Bencharif A. & J.L. Rastoin (2007), « Concepts et méthodes de l'analyse de filières agroalimentaires: application par la chaîne globale de valeur au cas des blés en Algérie », Working Papers n°200707, Montpellier, UMR MOISA, 23 (Juillet)
- Chaléard J.-L. (1996), « Temps des villes, temps des vivres: l'essor du vivrier marchand en Côte d'Ivoire », Karthala, Paris, 661p.
- Coronel C. & F. Lançon (2008), « Study and training on the Ghanaian rice commodity chain », AFD, FSRPOP et Directorate of Crop Services – Ministry of Agriculture, Paris, 122.
- Dieye P.N. (2003), « Comportements des acteurs et performances de la filière lait périurbain de Kolda (Sénégal) », CIHEAM-IAMM, Montpellier, 65p.
- Drakakis-Smith D. (1991), « Urban Food Distribution in Asia and Africa », *The Geographical Journal*, vol. 157(1): pp. 51-61.
- Duteurtre G. (2000), « L'organisation de la filière laitière autour de Niono », pp. 209-233 in Griffon, M. (dir.), « *Filières agroalimentaires en Afrique: comment rendre le marché plus efficace?* », Ministère des Affaires Etrangères, Paris, 314p.
- Fontan, C. (2008) « *Développer les filières vivrières en Afrique de l'Ouest: L'exemple du riz en Guinée* ». L'Harmattan, Paris, 287p.
- Galtier F. (2002), « *Information, Institutions et efficacité des marchés: analyse de trois filières céréalières d'Afrique de l'Ouest comme des systèmes de communication* », ENSAM, Montpellier, 532p.
- Galtier F. & J. Egg (2003), « Le "paradoxe" des systèmes d'information de marché (SIM): une clef de lecture issue de l'économie institutionnelle et de la théorie de la communication », *Economies et sociétés*, n°7_8 : pp. 1227-1260.
- Gereffi G., J. Humphrey & T. Sturgeon (2005), « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12(1): pp. 78-104.
- Gereffi G. & M. Korzeniewicz (1994), « *Commodity chains and global capitalism* », Greenwood Press, Westport, Conn, 334p.
- Hernández R., T. Reardon & J. Berdegue (2007), « Supermarkets, wholesalers, and tomato growers in Guatemala », *Agricultural Economics*, vol. 36(3): pp. 281-290.
- Hugon P. (1988), « L'industrie agro-alimentaire. Analyse en termes de filières », *Tiers-Monde*, vol. 29(115): pp. 665-693.
- Hugon P., G. Pourcet & S. Quiers-Valette (1995), « *L'Afrique des incertitudes* », Presses universitaires de France, Paris, 271p.
- Humphrey J. (2004), « Upgrading in global value chains », *Working paper*, n°28, International labour office, 41p, (Mai).
- Humphrey J. & H. Schmitz (2001), « Governance in Global Value Chains », *IDS Bulletin*, vol. 32(3): pp. 19-29.
- Moustier P. (2012), « *Organisation et performance des filières alimentaires dans les pays du Sud: le rôle de la proximité* », UMR MOISA, Montpellier, 76p.
- Moustier P. & J.-L. Chaléard (2002), « L'approvisionnement vivrier des villes en Guinée : entre fragilité et dynamisme », *Autrepart*, vol. 23(3) : pp. 5-23.
- Reardon T. & J.A. Berdegue (2002), « The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development », *Development Policy Review*, vol. 20(4): pp. 371-388.
- Reardon T., K. Chen, B. Minten & L. Adriano (2012), « *The quiet revolution in staple food value chains: enter the dragon, the elephant, and the tiger* », Asian Development Bank & International Food Policy Research Institute, Metro Manila, Philippines, 287p.
- Reardon T., C.P. Timmer, C.B. Barrett & J.A. Berdegue (2003), « The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 85(5) : pp. 1140-1146.
- Youssi, S. (2008). « L'analyse de la filière arachide dans la région du sud ouest malgache: outil d'appui à la réflexion stratégique d'une organisation paysanne régionale. », Montpellier SupAgro et IRC, Montpellier, 108p.

7. Annexes

Annexe 1: Grille de lecture utilisée pour la revue de la littérature

Dimensions	Familles de variables	Exemples de variables	Exemples de données
Environnement institutionnel :	Contexte économique	Importations	Part des importations sur le marché du produit final
		Demande	Accroissement de la demande en volume Préférence pour un produit de qualité
		Dynamisme économique	Taux de croissance
	Action publique	Implication de l'Etat dans la chaîne	Part de la production achetée par l'Etat
		Changement de législation	Privatisation d'un secteur économique Mise en place d'une réglementation sanitaire
		Support direct aux acteurs de la chaîne	Budget historiquement dépensé Quantité de facteurs de production acquis par les acteurs
		Amélioration des infrastructures de transport	Nombre de kilomètres construits Zones connectées
	Changement technologique	Disponibilité d'une nouvelle technologie	Disponibilité d'une nouvelle génération de machines
	Organisation territoriale	Circulation des marchandises	Etat des infrastructures de transport Territoire accessible par voie maritime
	Circulation de l'information	Diffusion de la téléphonie	Evolution du nombre de bénéficiaires de la téléphonie
	Risques et incertitudes	Risque prix	Fonction de densité des prix Pratique historique de dumping sur le marché national
		Risque sanitaire	Périssabilité du produit Incompétences des acteurs en sécurité sanitaire
		Incertitudes climatiques	Dépendance de la culture des pluies Existence d'un réseau d'irrigation
Incertitude du contexte politique		Instabilité politique	
Conduite des acteurs	Segment amont	Structure	Atomisation des producteurs
		Comportement des acteurs	Changement technique : augmentation des rendements Internalisation de la vente sur un marché rural de gros
	Segment intermédiaire	Structure	Concentration des transformateurs
		Comportement	Adoption d'une nouvelle technologie de transformation Accord de crédit aux partenaires Changement de la qualité : traçabilité
	Segment aval	Structure	Atomisation des détaillants
		Comportement	Accord de crédit aux partenaires Fidélisation des consommateurs

	Séquence d'activités et d'agents	Proximité de fonctions	Nombre d'intermédiaires	
			Internalisation de la fonction de collecte par les grossistes	
Organisation de la chaîne	Espace social	Proximité relationnelle	Existence de relations personnalisées	
	Espace géographique	Proximité physique	Critère de liens familiaux pour la sélection de partenaires	
	Pilotage de la chaîne	Acteur pilotant la chaîne	Localisation des activités de la chaîne	
			Temps de trajet entre producteur et consommateur	
			Distribution de la valeur ajoutée entre les segments	
			Comparaison des structures horizontales des marchés: parts de marché, indices de concentration	
	Gouvernance	Complexité des transactions	Acteur déterminant le cahier des charges	
			Existence d'une coordination hors prix	
			Existence de standards et normes	
			Capacité des fournisseurs à produire le bien	
Performance de la chaîne	Qualité	Fourniture d'un produit de qualité	Contrats d'exclusivité	
			Relations personnalisées : barrière ethnique à l'entrée	
			Part de la production destinée à un acheteur précis	
			Conditionnement des crédits à des standards de qualité	
			Qualité du produit final	
	Valeur ajoutée	Création	Segmentation des marchés par niveaux de qualité	
			Evolution de la part de la valeur ajoutée dans le prix de vente final	
			Changement de la distribution de la valeur ajoutée entre les segments	
	Sécurité alimentaire	Disponibilité	Volumes disponibles sur les marchés de consommation finale par rapport à la demande	
			Prix de vente final (comparaison avec produits importés)	
			Classe de revenu des consommateurs	
			Variations saisonnières des prix	
		Salubrité	Salubrité des produits	